

AperTO - Archivio Istituzionale Open Access dell'Università di Torino

Law and Economics e Economia Cognitiva

This is a pre print version of the following article:

Original Citation:

Availability:

This version is available <http://hdl.handle.net/2318/1535664> since 2019-12-16T13:39:49Z

Publisher:

Giappichelli

Terms of use:

Open Access

Anyone can freely access the full text of works made available as "Open Access". Works made available under a Creative Commons license can be used according to the terms and conditions of said license. Use of all other works requires consent of the right holder (author or publisher) if not exempted from copyright protection by the applicable law.

(Article begins on next page)

This is the author's final version of the contribution published as:

[Angela Ambrosino, Law and Economics e Economia Cognitiva, in

Economia cognitiva e interdisciplinarietà

RizzelloS. e Spada A. Eds, Torino Giappichelli

The publisher's version is available at:

<https://www.libreriauniversitaria.it/economia-cognitiva-interdisciplinaria-giappichelli/libro/9788834819272>

When citing, please refer to the published version.

Link to this full text:

This full text was downloaded from iris-AperTO: <https://iris.unito.it/>

Law and Economics e Economia Cognitiva

Angela Ambrosino
Università di Siena

Sommario

Law and Economics e Economia Cognitiva	1
Introduzione	1
La Law and Economics	2
La Behavioral Law and Economics: il contributo della Behavioral Economics	4
Le Critiche alla Behavioral Law and Economics	8
L'Economia Cognitiva e l'Analisi delle Istituzioni	10
Verso una Cognitive Law and Economics.....	14
Riferimenti Bibliografici	17

Introduzione

L'analisi economica del diritto e l'economia cognitiva sono due ambiti di ricerca che hanno finora avuto sporadici contatti. Sebbene l'approccio *behavioral* all'analisi economica del diritto abbia ampiamente fatto riferimento ai risultati ottenuti dall'economia comportamentale e sottolinei l'importanza di un approccio al diritto che integri le teorie esistenti con una migliore comprensione dei processi cognitivi che determinano il comportamento umano, finora sono stati piuttosto sporadici i contributi forniti a questa disciplina dalle scienze cognitive.

Esplorare il diritto attraverso un approccio cognitivo non è sicuramente impresa facile, tuttavia i giuristi e più in generale i teorici dell'analisi economica del diritto si occupano di un ambito di ricerca in cui comprendere le determinanti del comportamento individuale è indispensabile per analizzare e formulare norme giuridiche che vengano percepite come tali dai soggetti a cui sono rivolte.

A loro volta le scienze cognitive e l'economia cognitiva, in particolare, proponendo di studiare il comportamento umano in modo strettamente connesso all'ambiente e alla realtà sociale e culturale non può esimersi dal tener ben presenti il quadro normativo e giuridico all'interno del quali si muovono gli individui.

L'articolo si propone di investigare se vi siano e quali siano i punti di contatto fra l'analisi economica del diritto e l'economia cognitiva, con particolare riferimento alla teoria cognitiva delle istituzioni, e, quindi, di interrogarsi su quali possano essere le prospettive di un approccio cognitivo

all'analisi economica del diritto.

Il testo è articolato in quattro paragrafi. In primo luogo si descriveranno le principali caratteristiche dell'approccio law and economics standard, quindi si cercherà di analizzare come la behavioral economics abbia contribuito allo sviluppo dell'approccio comportamentale all'analisi del diritto e si metteranno in luce le principali critiche che sono state mosse a quest'impostazione. Il penultimo paragrafo richiama le principali novità introdotte dall'economia cognitiva e in particolare darà un breve quadro del contributo di questa disciplina all'analisi delle istituzioni. Infine si cercherà di argomentare se vi sia spazio all'interno dell'analisi economica del diritto per un approccio cognitivo del tipo proposto dalla teoria cognitiva delle istituzioni.

La Law and Economics

La *Law and Economics* o analisi economica del diritto può essere definita come l'applicazione della teoria economica e degli strumenti econometrici per studiare la formazione, le strutture, i processi e l'impatto delle leggi e delle istituzioni legali (Rowley, 1989, p.125). L'attenzione di quest'ambito di ricerca è rivolta verso tutte le istituzioni legali che vengono considerate come variabili interne ai sistemi economici e non come elementi dati al di fuori di essi.

L'analisi economica del diritto, infatti, si propone di studiare tramite un approccio economico tutte le aree del diritto, con particolare attenzione ai principi cardine della *common law*¹. Rientrano quindi nell'indagine non solo norme legali che riguardano direttamente aspetti della realtà con esplicita rilevanza economica come la concorrenza, le organizzazioni economiche, prezzi e profitti, distribuzione del reddito ma anche questione collegate al diritto penale e al benessere sociale.

La Law and Economics classica nasce negli Stati Uniti a partire dagli anni 1950 e si sviluppa intorno agli anni 1970 grazie soprattutto al contributo di autori come Guido Calabresi, Ronald Coase e Richard Posner. L'obiettivo è studiare il diritto attraverso la lente offerta dagli strumenti e delle assunzioni della teoria economica neoclassica. L'analisi ha una dimensione sia analitica che normativa: da una lato infatti il diritto viene spiegato in termini di efficienza e non solo sulla base di principi di giustizia e moralità, dall'altra l'obiettivo di questa disciplina è fornire ai legislatori ed ai giudici un *framework* di riferimento per produrre norme e decidere casi giudiziari in modo efficiente.

1 La *law and economics* nasce e si consolida intorno alla metà del secolo scorso negli Stati Uniti. La sua attenzione quindi si focalizza sulle problematiche che emergono nel diritto anglosassone (*common law*). I sistemi giuridici di *common law*, diversamente da quelli di *civil law*, sono basati su leggi non scritte e si sviluppano attraverso il modello del "precedente giurisprudenziale" secondo il quale i giudizi vengono risolti sulla base di precedenti sentenze di casi molto simili tra loro.

Alla base di quest'impostazione c'è l'idea dell'uomo come soggetto razionale che massimizza il proprio *self-interest* rispondendo agli incentivi che provengono dal contesto decisionale. La *law and economics* classica recepisce, quindi, i tre principi fondamentali della teoria economica:

1. La legge della domanda che descrive la relazione inversa fra prezzi e quantità: se il prezzo di un determinato bene (bene 1) aumenta mentre i prezzi degli altri beni rimangono costanti, il consumatore al fine di massimizzare il proprio benessere valuterà la possibilità di sostituire almeno in parte il consumo del bene il cui prezzo è aumentato con un altro bene, meno preferito, ma che diventa attraente in virtù del suo minor prezzo. La conseguenza sarà una diminuzione della quantità domandata del bene 1. Dal punto di vista dell'analisi economica del diritto questo primo principio è valido anche quando ci si riferisce a prezzi non monetari (*shadow prices*). La condanna ad una pena detentiva o di altro genere di un criminale, così come le sanzioni amministrative piuttosto che i risarcimenti pecuniari possono essere considerati come il prezzo che la società richiede per un reato, un'infrazione o un danno. Gli economisti possono, quindi, agevolmente prevedere che un aumento della severità delle pene o della probabilità di incorrere nella condanna facciano crescere il prezzo del comportamento e portino quindi i soggetti a voler sostituire quel determinato comportamento con altre attività.
2. Si assume che i soggetti economici agiscano al fine di massimizzare la propria utilità.
3. Le risorse tendono ad essere impiegate per il loro uso più vantaggioso se gli scambi volontari di mercato sono permessi. Questo perché ogni qual volta vi sia una opportunità di profitto questa attrae risorse verso un determinato impiego economico.

Le prime applicazioni dell'analisi economica al diritto a metà del secolo scorso si riferiscono essenzialmente allo studio della legislazione *antitrust*, della *tax law*, della *corporate law* e della *common carrier regulation*. Si tratta quindi di tutti aspetti relativi a comportamenti economici in mercati espliciti. Tuttavia a partire dai fondamentali contributi di autori come Guido Calabresi, Ronald Coase, Richard Posner e Gary Becker, l'ambito di indagine della *law and economics* si è notevolmente ampliato fino ad includere l'analisi dei *torts*, dei contratti e dei diritti di proprietà ma anche aspetti della teoria della pena, della procedura penale, civile e amministrativa, della teoria della regolamentazione, fin anche al diritto costituzionale, al diritto naturale, al diritto marittimo, al diritto di famiglia e alla giurisprudenza.

L'analisi economica del diritto ha, fin dal principio, ricevuto ampie critiche soprattutto da quella parte degli studiosi del diritto che ritenevano che la logica del diritto non potesse essere interpretata attraverso la lente della scienza economica. Viene criticato il riduzionismo della scienza economica che descrive il comportamento attraverso assunzioni irreali, così come si accusa la *law and economics* di non essere in grado di spiegare pienamente regole, istituzioni e dottrine da un punto di

vista positivo, e di ignorare nella sua analisi considerazioni di giustizia.

La Behavioral Law and Economics: il contributo della Behavioral Economics

La Law and Economics, prendendo in prestito gli strumenti e i metodi di ricerca propri della scienza economica è stata influenzata dagli esiti di dibattiti e controversie che in quest'ultima sono emersi nel corso del tempo. In particolare, sebbene, le critiche riguardo all'assunzione del agente razionale abbiano accompagnato lo sviluppo dell'analisi economica del diritto fin dalle sue origini (Kaleman, 1979; Kennedy, 1981), lo sviluppo della ricerca in una direzione che tenesse conto delle intuizioni relative al comportamento effettivo degli agenti è strettamente collegato alla nascita ed ai risultati offerti della *behavioral analysis* all'interno della scienza economica.

Introno alla fine degli anni 1990 autori come Cass R. Sunstein, Christine Jolls, Richard Thaler (1998) aprono la discussione sulla opportunità e sulle prospettive di una *law and economics* che recepisca gli insegnamenti derivanti dalla *behavioral economics*. L'obiettivo di questa discussione è aprire la strada ad un approccio all'analisi economica del diritto basato su un più esaustivo concetto di scelta che derivi da una più approfondita comprensione e conoscenza dei fondamenti del comportamento umano, nella convinzione che ciò possa rafforzare non solo la capacità descrittiva della *law and economics* ma soprattutto la sua capacità prescrittiva e normativa. La *behavioral economics*, infatti, non suggerisce che il comportamento umano è del tutto casuale e impossibile da prevedere, al contrario sembra poter modellare e predire comportamenti rilevanti, anche per il diritto, attraverso l'uso degli strumenti propri della scienza economica tradizionale arricchiti da più accurate assunzioni riguardo al comportamento individuale. Secondo quest'impostazione la *behavioral law and economics* dovrebbe permettere di meglio analizzare le implicazioni del comportamento reale degli individui per il diritto nelle tre direzioni che la teoria economica del diritto si prefigge: dal punto di vista descrittivo l'approccio *behavioral* permette di spiegare sia gli effetti che il contenuto del diritto; in un ottica prescrittiva, invece, permette di comprendere come il diritto dovrebbe essere utilizzato al fine di raggiungere determinati risultati socialmente desiderabili, e dal punto di vista normativo contribuisce a individuare meglio gli obiettivi dei sistemi legali².

Numerosi sono gli aspetti e gli strumenti (tra cui quelli offerti dall'economia sperimentale) offerti dalla *behavioral economics* che sono stati introdotti nell'analisi economica del diritto³. Sicuramente

2 Nella teoria economica si fa riferimento solo alla differenza tra analisi positiva e analisi normativa, rientrando l'analisi prescrittiva in quest'ultima.

3 Per una più completa trattazione dell'argomento si veda Jolls (2007), Jolls, Sunstein, Thaler (1998); Sunstein (1999), Korobkin, Ulen (2000).

uno spazio preminente, per la sua immediata attinenza all'ambito di ricerca dell'analisi economica del diritto, è stato dato al dibattito sul teorema di Coase e *l'endowment effect* (effetto dotazione).

Una delle pietre miliari della *law and economics*, infatti, è il teorema di Coase (1960). Teorema secondo il quale la allocazione iniziale dei diritti di proprietà ad un soggetto piuttosto che ad un altro non è influente sugli esiti della contrattazione tra le parti se i costi della transazione sono sufficientemente bassi. In presenza di bassi costi di transazione, infatti, ci si aspetta che le parti possano contrattare tra loro fino a raggiungere un risultato efficiente. La rilevanza del teorema di Coase per l'analisi economica del diritto è data dal fatto che permette di individuare quegli ambiti all'interno dei quali l'analisi normativa del diritto ha effettivamente valore. Tuttavia la letteratura economica sperimentale ha dimostrato che in contraddizione rispetto a quanto previsto dal teorema di Coase in alcune circostanze la distribuzione iniziale dei diritti influisce significativamente sull'esito della contrattazione anche in assenza di costi di transazione; quest'effetto è stato definito *endowment effect* (Kahneman, Knetsch, Thaler, 1990) e mette in luce la tendenza a rifiutare di cedere un diritto di proprietà inizialmente posseduto anche se non si sarebbe stati disposti a pagare per acquistarlo. Poiché l'analisi economica del diritto ha come obiettivo stabilire in chiave normativa la desiderabilità delle norme esistenti e di quelle proposte, la presenza dell' *endowment effect* riduce il valore normativo dell'analisi costi benefici (basata sulla valutazione della disponibilità degli individui a pagare) fatta dalla *law and economics* standard, in quanto introduce la distribuzione iniziale dei diritti tra gli elementi che determinano la stessa disponibilità a pagare.

Un altro contributo della *behavioral economics* che assume un ruolo rilevante per l'analisi economica del diritto e che per un verso è strettamente collegato alla letteratura sul *endowment effect* (Jolls, 2007) e dall'altro è considerato come una delle manifestazioni della *bounded rationality* degli agenti (Sustein, 1999), è il *framing effect* (dipendenza da incorniciamento). Questo effetto mette in luce come le scelte degli individui dipendano dal modo in cui i problemi decisionali vengono presentati (Kahneman, Tversky, 1979). All'interno della *behavioral law and economics* il ruolo del contesto decisionale è stato analizzato in collegamento all'*endowment effect* (Korobkin, 1998; Kelman et al., 1996). Korobkin (1998), per esempio, analizza la presenza di *endowment effect* a seconda che la scelta sia compiuta nella prospettiva del venditore o del compratore in presenza di regole di default nei contratti.

Nell'intento di costruire una più complessa e realistica teoria del comportamento applicabile ai fini della sua ricerca, la *behavioral law and economics* ha cominciato, inoltre, a dare largo spazio ai contributi offerti dalla letteratura, sviluppatasi a partire dai lavori del premio nobel Herbert Simon, sulla razionalità limitata, la quale ha messo in luce come il comportamento umano nell'esperienza quotidiana mostri un'ampia varietà di inconsistenze che portano a deviazioni sistematiche rispetto a quanto previsto dal modello standard di razionalità perfetta. In particolare l'analisi economica del

diritto richiama la divisione in tre diverse categorie di inconsistenze proposta da Thaler (1996) secondo cui le scelte degli individui sono caratterizzate da *bounded rationality* (razionalità limitata), *bounded willpower* (limitata forza di volontà) e *bounded self-interest* (limitato egoismo).

Nella prima categoria vengono fatti rientrare essenzialmente gli errori di giudizio e le deviazioni rispetto alla teoria dell'utilità attesa. Poiché entrambi i tipi di errori assumo svariate forme questa categoria risulta molto ampia e può essere ed è stata descritta mettendo in evidenza aspetti diversi (Jolls, 2003, Jolls, 2007, Jolls, Sunstein e Thale, 1998).

Con la definizione di errori di giudizio si fa riferimento principalmente all'effetto che hanno, rispetto alla valutazione probabilistica di determinati eventi, le modalità e la facilità con cui tali eventi vengono prospettati dalla mente degli individui. A questo tipo di errori appartengo *l'optimism bias* per il quale gli agenti sono portati a ritenere che la loro personale probabilità di fronteggiare un esito o un evento negativo si più bassa di quanto effettivamente è (Camerer e Kunreuther, 1989); il *self-serving bias* che emerge nelle situazioni in cui riguardo ad una situazione da decidere c'è disaccordo tra le parti in gioco e ciascuno tende a interpretare le informazioni che possiede a vantaggio del proprio interesse (Babcock, Wang e Lewenstein, 1996); e *l'hindsight bias* che consiste nell'inclinazione delle persone a considerare gli eventi che effettivamente sono accaduti come più prevedibili rispetto a quanto lo fossero prima di accadere (Andersen J et al., 1993).

La letteratura di behavioral law and economics, inoltre, ha messo in evidenza un ulteriore tipo di errore di giudizio che viene definito *implicit racial or other group-based bias*, il quale suggerisce che i comportamenti discriminatori, siano essi di tipo razziale o di altro tipo, non sono dovuti alle preferenze esplicite che gli agenti razionalmente perseguono quanto piuttosto a attitudini implicite che influiscono sulle scelte effettive di agenti che sinceramente ripudiano qualsiasi tipo di discriminazione. L'importanza di quest'ultimo tipo di errori di giudizio nell'analisi economica del diritto ha aperto la strada ad uno studio più approfondito di diversi tipi di bias impliciti (Jolls e Sunstein, 2006; Gulati e Yelnowsky, 2006) .

Per quanto riguarda, infine, le deviazioni del comportamento che contraddicono la teoria dell'utilità attesa, la *behavioral law and economics* fa principalmente riferimento alla letteratura che si è sviluppata a partire dal contributo di Kahneman e Tversky (1979) sulla *prospect theory*. Secondo questa teoria i soggetti valutano diversamente perdite e guadagni, dando maggior peso alle prime. L'applicazione della *prospect theory* all'interno della *law and economics* è strettamente collegato all'analisi dell'*endowment effect* e del ruolo del contesto decisionale a cui si è già avuto modo di fare riferimento.

La seconda categoria di errori individuata da Thaler (1996) si fa riferimento alla *bounded willpower*, ossia alla presenza di vizi della volontà. La scienza economica si è a lungo interrogato sul fatto che nella vita reale spesso gli individui dimostrano di avere preferenze inconsistenti nel

tempo, di essere cioè incapaci di portare a termine programmi che loro stessi avevano formulato (Strotz, 1955; Schelling, 1998; Elster, 1998). Dal punto di vista della *law and economics* la letteratura su queste deviazioni dal modello neoclassico sono importanti in relazione alla sua natura orientata verso obiettivi di tipo normativo. Infatti, se nella quotidianità i soggetti dimostrano di avere comportamenti inconsistenti nel tempo, allora il diritto contrattuale potrebbe assumere un ruolo determinante nell'indirizzare il comportamento dei soggetti verso il rispetto dei propri piani⁴.

Infine, la terza categoria suggerita da Thaler (1996) riguarda le deviazioni dovute a *bounded self-interest*. In contrasto con l'impostazione neoclassica secondo la quale l'unico obiettivo degli agenti economici è massimizzare il proprio interesse personale in base alle proprie preferenze, la *behavioral economics* ha messo in luce che i i soggetti in determinate circostanze si preoccupano degli altri. Con il termine *bounded self-interest* si fa riferimento ad un concetto più ampio di quello di altruismo. Sia sul mercato che in contesti di contrattazione, infatti, gli agenti dimostrano di ritenere importante tanto comportarsi quanto ricevere un trattamento *fair*⁵ dalle controparti (Rabin, 1993; Thaler e Dawes, 1992). Per l'analisi normativa del diritto la presenza di comportamenti caratterizzati da *bounded self-interest* suggerisce, per esempio, che nei contesti in cui vi sono transazioni che si ripetono nel tempo e i cui esiti sono *unfair*, vi è largo spazio per interventi legislativi, come quelli a tutela dei consumatori, che impongano dei limiti per questo tipo di transazioni. Esempio di questo tipo sono fra le altre le norme che vietano interessi usurari.

Come si è già avuto modo di sottolineare uno degli obiettivi dell'analisi economica del diritto è quello di poter fornire chiare indicazioni normative. Poiché le norme legali sono costruite sulla base degli effetti che esse dovrebbero avere sui consociati, l'enfasi posta dalla *behavioral law and economics* sulle deviazioni del comportamento degli agenti rispetto alle predizioni del modello neoclassico di razionalità perfetta rende necessario considerare il loro ruolo nella proposizione di nuove politiche legali. In particolare all'interno di questo approccio all'analisi del diritto sono state proposte, ed in parte percorse, almeno due vie per proporre politiche legali volte a ridurre l'effetto dei bias nel comportamento che Jolls e Sunstein (2006) definiscono come *debiasing law* e *debiasing through law*. La prima è forse la strada più ovvia da percorrere, una volta raccolta evidenza dell'esistenza di un determinato *bias*, ad esempio uno degli aspetti della *bounded rationality*, nel comportamento si può cercare di strutturare il diritto in modo da presumere la sua esistenza e proteggere quindi gli esiti di tale comportamento dai problemi derivanti dal *bias*. Si tratta, quindi, di

4 Dal punto di vista più strettamente giuridico l'esigenza di creare dei vincoli per il comportamento futuro delle parti di un contratto si scontra la regola di default che normalmente permette la rinegoziabilità dei contratti tra le parti.

5 Kahneman, Knetsch e Thaler (1986) definiscono la *unfair* tutti i risultati che si discostano significativamente da quella che viene definita come la transazione di riferimento. Secondo quest'idea, in un contesto decisionale come quello descritto dall'ultimatum game, dove le parti devono dividersi una data somma di denaro senza che ci sia nessun elemento per ritenere che una delle due parti sia più meritevole dell'altra, l'esito della transazione usato come riferimento e una divisione a metà della somma a disposizione.

fare una sorta di operazione di “isolamento” per proteggere gli esiti della norma legale dagli effetti di *bias*. Un esempio di *debiasing law* si può avere nell'ambito della legislazione sugli *standard* di responsabilità per i produttori di beni di consumo. Spesso infatti i consumatori tendono a considerare i prodotti potenzialmente rischiosi come se fossero sostanzialmente sicuri. In questi casi per sopperire ai bassi livelli di attenzione posti nel consumo i sistemi legali possono intervenire imponendo alle imprese produttrici standard di produzione molto elevati al fine di ridurre o eliminare gli effetti del comportamento *bounded rational* dei consumatori (Hanson e Kysar, 1999). La seconda possibilità, *debiasing through law*, consiste nello sviluppare politiche legali che abbiano un effetto diretto sul comportamento *bias* ed aiutino i soggetti a ridurre o addirittura eliminarne gli effetti. I tentativi per formulare politiche legislative in questa direzione sono ancora molto scarsi e si concentrano soprattutto sulla formulazione di norme procedurali volte a “pulire” da eventuali bias i processi decisionali di giudici e giurie (Babcock, Loewenstein, Issacharoff, Camerer, 1995, Babcock, Loewenstein, Issacharoff, 1997). Come suggeriscono Jolls e Sunstein (2006), tuttavia, la *behavioral law and economics* dovrebbe contribuire a sviluppare politiche legislative per indirizzare non solo le procedure legali ma soprattutto il diritto sostanziale.

Le Critiche alla Behavioral Law and Economics

Nel paragrafo precedente si è messa in luce la rilevanza del contributo della *behavioral economics* nello sviluppo dell'approccio *behavioral* all'analisi economica del diritto. Non sorprende quindi che queste due discipline incontrino limiti comuni nello sviluppare teorie che realmente tengano conto della complessità dei processi decisionali individuali⁶

Uno degli errori più gravi che ha compiuto l'economia comportamentale è stato quello di pesare che fosse possibile e agevole introdurre le determinanti cognitive del comportamento umano nei modelli matematici dell'economia standard per sviluppare modelli economici in cui l'assunzione di razionalità perfetta fosse sostituita da un concetto di razionalità più coerente con la complessità dei processi decisionali osservata nella realtà. Questa tendenza a riformare i modelli introducendo variabili corrispondenti di volta in volta a specifiche deviazioni dalla razionalità perfetta è stata recepita anche della *behavioral law and economics*. Critiche a questo tipo di impostazione ed alle indicazioni di tipo normativo che ne derivano sono emerse già all'interno di questo stesso approccio scientifico.

In particolare i lavori di Gregory Mitchell contribuiscono non solo a mettere in luce alcuni punti

6 Per quanto riguarda una analisi approfondita dei limiti incontrati dalla *behavioral economics* si veda Spada....

critici dell'approccio *behavioral* alla analisi economica del diritto ma, come si avrà modo di argomentare più nel dettaglio nei paragrafi successivi, suggeriscono interessanti punti di riflessione per una analisi del diritto cognitiva. La principale critica mossa da Mitchell (2002a, 2002b, 2003) consiste nell'argomentare che nell'introdurre nella loro analisi la presenza di *bias* cognitivi gli studiosi di *behavioral law and economics* hanno assunto non solo che questi *bias* siano comuni a tutti gli individui ma che essi siano la causa di errori sistematici e prevedibili (Jolls, Sustain e Thaler, 1998; Ulen, 2001, Korobkin, Ulen, 2000). Questo tipo di assunzioni hanno portato non tanto a contestare la validità dell'assunzione neoclassica di perfetta razionalità, quanto piuttosto a sostituirla con quella che Mitchell (2002a) definisce assunzione di “*equal incompetence*” (uguale incompetenza). La *behavioral law and economics*, quindi, non è ancora riuscita a cogliere pienamente il significato dell'evidenza empirica riguardo alle determinanti cognitive del comportamento e ha sottovalutato il fatto che i soggetti non sono tutti egualmente irrazionali e che diverse sono le variabili determinate dalla situazione, dal contesto sociale, dall'esperienza e dall'educazione che influiscono sulla formazione del comportamento. Data la rilevanza di questi aspetti nella realtà, la tendenza dell'analisi del diritto comportamentale a far riferimento a diffuse *behavioral tendencies* impedisce che questa disciplina possa compiere effettivamente passi avanti rispetto ai suoi obiettivi. L'introduzione di *behavioral tendencies* nasconde la complessità delle relazioni tra comportamento, cognizione, motivazioni, emozioni e ambiente (Mitchell, 2003, p.1798) Non basta infatti sostituire il modello di agente razionale di Chicago (Chicago-Man) con un modello di agente alla Kahneman-Trevesky (K-T Man) perché le teorie della law and economics effettivamente rispecchino la complessità dei processi psicologici e cognitivi reali. Questo tipo di analisi, infatti, può al massimo fornire limitate informazioni riguardo a sottogruppi di persone che agiscono in limitati tipi di circostanze e necessita, pertanto, di un gran numero di inferenze per poter essere estesa ad un contesto più ampio (p. 1791). Così come descritte ed utilizzate dalla *behavioral law and economics*, le *behavioral tendencies* possono essere paragonate ad una sorta di lista di comportamenti affetti da bias da utilizzarsi ciascuno quando si presentano determinati tipi di giudizio o di decisioni senza preoccuparsi di se e come il contesto sociale specifico, l'ambiente e le caratteristiche individuali del decisore possano influire su tali *behavioral tendencies*. Pretendere di costruire politiche legislative e modelli normativi attraverso questo tipo di strumenti, quindi può portare solo a soluzioni parziali. Per questo motivo le *behavioral law and economics* dovrebbe evitare di generalizzare con obiettivi normativi i suoi risultati attribuendo ai soggetti una comune, seppur biased, modalità di elaborare le informazioni, formulare giudizi, prendere decisioni (Mitchell, 2002b, 2003).

La necessità di un atteggiamento di cautela nei confronti degli obiettivi normativi della *behavioral law and economics* è, inoltre, strettamente collegata con il fatto che originali indagini *behavioral*

(soprattutto analisi empiriche e sperimentali) su argomenti di interesse per il diritto sono ancora relativamente scarse e confinate a pochi specifici ambiti di interesse come le decisioni delle giurie, dei giudici, il valore delle testimonianze dei testimoni oculari e gli effetti delle norme procedurali (Baum, 1997; Ellsworth e Mauro, 1998).

Questo fatto, in parte dovuto alla novità dell'approccio *behavioral* all'analisi economica del diritto e, per altro verso, strettamente collegato alla tendenza nella disciplina a mutuare i risultati ottenuti dall'economia comportamentale e dalle scienze sociali sui processi decisionali all'interno dei propri modelli teorici senza considerare approfonditamente gli effetti e le implicazioni che lo specifico ambito di ricerca può avere per il comportamento, è una delle cause della ancora relativamente povera capacità di comprendere e spiegare i processi decisionali nei contesti normativi (Mitchell, 2003).

Il suggerimento di Mitchell, allo stadio attuale della *behavioral law and economics*, è quello di approfondire e sviluppare la ricerca empirica originale così da comprendere quali siano le regolarità comportamentali (biased o meno) che si osservano in specifici contesti legali piuttosto che cercare di modellare subito una compiuta teoria del *legal judgment* (Mitchell, 2003, Tetlock e Mitchell, 2008).

L'Economia Cognitiva e l'Analisi delle Istituzioni

Nel paragrafo precedente è emerso come i problemi che incontra la *behavioral law and economics* nello sviluppare modelli teorici che spieghino la complessità del comportamento individuale rispetto alle norme di diritto derivi principalmente dal fatto che, così come la *behavioral economics*, questa disciplina introduce nella sua analisi i risultati empirici e le teorie induttive proposte dagli studiosi del comportamento umano utilizzando però gli stessi metodi di ricerca della teoria della scelta razionale. In questo paragrafo si cercherà di comprendere quali potrebbero essere i vantaggi e le prospettive per l'analisi economica del diritto se si avvicinasse invece agli strumenti ed agli obiettivi dell'economia cognitiva e della analisi cognitiva delle istituzioni in particolare .

L'economia cognitiva⁷, anch'essa sviluppatasi a partire dagli anni Settanta del Novecento, nasce con l'obiettivo di sovvertire il metodo di indagine della teoria delle scelte razionali. Alla base di quest'approccio infatti, vi è la convinzione che la ricerca sui comportamenti economici debba adottare un approccio fortemente interdisciplinare. Le scienze cognitive nascono come il tentativo di ricercatori di ambiti scientifici diversi di proporre teorie interdisciplinari per spiegare il

⁷ Per una compiuta analisi delle origini e delle differenze fra economia cognitiva e behavioral economics si veda Spada.... Per una dettagliata trattazione delle origini dell'economia cognitiva si veda Egidi e Rizzello (2003a; 2003b)

funzionamento della mente. In particolare nelle scienze cognitive rientrano: la psicologia cognitiva, la linguistica, l'intelligenza artificiale, le neuroscienze e, appunto, l'economia cognitiva; ciascuna di queste discipline contribuisce alla comprensione della mente umana attraverso un processo di interscambio con le proprie peculiari idee e metodi. Ciò che accomuna queste discipline è lo studio dei diversi processi mentali, come l'elaborazione dell'informazione, la creazione della conoscenza e la formazione delle preferenze che portano all'elaborazione delle scelte.

L'approccio cognitivo all'economia, quindi, pone al centro della sua ricerca l'analisi dei processi mentali che determinano le preferenze individuali e delle scelte che ne conseguono. Il punto di partenza, diversamente da quanto accade nella teoria della scelta razionale e nella *behavioral economics*, è l'assunto che gli individui siano eterogenei tra loro e che, per tanto, il comportamento di ciascuno sia il risultato di processi mentali individuali in cui l'ambiente, il contesto sociale ed istituzionale, e, quindi, le stesse modalità di interazione tra individui svolgono un ruolo rilevante. La complessità del suo ambito di ricerca ha portato l'economia cognitiva a far propri gli strumenti e l'impostazione della psicologia sociale e delle neuroscienze e ad utilizzare in modo privilegiato il metodo sperimentale⁸.

Sebbene finora l'applicazione diretta delle scienze cognitive all'analisi economica del diritto sia ancora per lo più un ambito di ricerca inesplorato, tuttavia interessanti contributi possono essere individuati nell'ambito della teoria cognitiva delle istituzioni (North, 1990, 1994, 2005).

La letteratura economica ha dato nel tempo diverse definizioni delle istituzioni. Esse sono state descritte di volta in volta, come il *framework* che fornisce gli incentivi per l'interazione tra individui ed organizzazioni (North, 1991); come regole che emergono in giochi ripetuti tra gruppi di soggetti perfettamente razionali (Schotter, 1981, 1986); come strutture di *governance* (Williamson, 2000). Queste definizioni suggerisco che all'interno della teoria economica istituzioni ed individui sono stati, e in parte sono ancora, considerati come concetti separati. L'approccio cognitivo alle istituzioni affonda le sue radici nella storia del pensiero economico. In particolare esso fa riferimento ai contributi della Vecchia Scuola Istituzionalista di Veblen e della Scuola Austriaca con un preciso richiamo al lavoro di Hayek e si è arricchito attraverso i contributi di autori come Ronald Coase, Douglas North e Oliver Williamson⁹. Quest'approccio alla analisi delle istituzioni ha messo in luce la necessità di studiare istituzioni e individui in un *framework* unitario (Rizzello e Turvani, 2000, 2002; Ambrosino 2006).

8 Per una più diffusa trattazione dell'uso del metodo sperimentale nell'economia cognitiva si veda **Novarese, Innocenti, 2009**

9 Interessante notare che alcuni degli autori, come Coase, ai cui contributi fa riferimento la teoria cognitiva delle istituzioni sono gli stessi autori i cui contributi sono fondamentali tanto per l'approccio tradizionale alla *law and economics* che per il suo approccio comportamentale. La differenza consiste nel modo in cui i contributi di questi autori vengono utilizzati ed inseriti all'interno delle due discipline. Mentre l'economia cognitiva utilizza i contributi di questi autori come base di partenza per indagare i microfondamenti del comportamento istituzionale, la *behavioral law and economics* cerca di inserirli nei suoi modelli formali.

L'azione individuale e l'emergere delle norme sociali hanno alla base un importante elemento comune: la mente umana. Le istituzioni, nella loro continua interazione con gli agenti, perdono la loro natura puramente funzionale e diventano esse stesse espressione delle capacità cognitive, che non sono innate ma si sviluppano e sono forgiate dai rapporti sociali con altri individui (Rizzello e Turvani, 2002, Ambrosino, 2006). Le istituzioni hanno allora stesso tempo la funzione di delimitare e di spronare l'azione umana; se è implicito che l'esistenza di regole, codificate o meno, comporti delle restrizioni alle scelte degli individui è altrettanto vero che la loro presenza può rendere possibili scelte e azioni che altrimenti non potrebbero essere compiute (North, 1990). Le istituzioni, quindi, hanno la capacità di modellare e cambiare le aspirazioni degli individui (Hodgson, 2004a). Tuttavia, gli individui sono a loro volta parte attiva nel processo di evoluzione e di cambiamento istituzionale; al modificarsi del contesto decisionale, infatti, sono essi stessi attraverso la loro conoscenza ad innescare un lento processo che porta a modificare il loro comportamento. Ciò implica un legame di reciproca causazione tra comportamento individuale e nascita ed evoluzione delle istituzioni sociali. Le norme¹⁰ sociali emergono come il risultato dell'umano agire e di un processo di *feedback* continuo tra individui ed ambiente; esse cambiano nel tempo attraverso un processo di selezione culturale che individua via via le norme più efficaci e permette di mantenere l'ordine sociale (Hayek, 1988).

Per comprendere la natura e l'evoluzione delle istituzioni sociali l'economia cognitiva si propone di studiare i microfondamenti del comportamento umano che sono anello essenziale per comprendere le dinamiche che guidano le interazioni sociali, che a loro volta sono elemento cardine nel processo di causazione reciproca fra che lega l'azione umana e le istituzioni.

La teoria cognitiva delle istituzioni, così come più in generale l'economia cognitiva, più che tentare di aggiornare o integrare i modelli di analisi economica precedenti, propone una revisione delle assunzioni economiche e un radicale cambiamento metodologico tutto proiettato verso il metodo sperimentale e l'approccio interdisciplinare. Finora l'approccio cognitivo ha permesso di aprire la scatola nera della mente umana per cominciare a investigare nuove ipotesi su come si formino le scelte individuali. Nonostante il diverso parere di alcuni autori come Colin Camerer (2007)¹¹, si è ancora lontani dal poter utilizzare compiutamente questi risultati per un'analisi di tipo normativo. Tuttavia, per esempio, l'analisi economica delle istituzioni ha permesso di spiegare i processi di nascita ed evoluzione delle istituzioni attraverso lo sviluppo di categorie concettuali come la path-dependence (Rizzello 1998??), di mettere in luce attraverso l'approccio sperimentale il ruolo

10 Il concetto di norma utilizzato dalla teoria cognitiva delle istituzioni è quello di norma di comportamento, che emerge dall'interazione spontanea tra individui e che, essendo condivisa, diventa la norma adatta ad essere codificata.

11 Camerer (2007, 2008) sostiene che la neuroeconomia può fornire già indicazioni di tipo normativo. Ciò in parte si spiega con il fatto che quest'autore condivide una visione behavioral della scienza economica il cui obiettivo è riportare i risultati ottenuti attraverso le neuroscienze all'interno di una nuova forma di modellizzazione matematica.

dell'apprendimento nell'emergere delle norme sociali e nei loro processi di diffusione (Schotter, 1999,2003) e, utilizzando il *framework* della teoria dei giochi, di porre l'attenzione sulla rilevanza e la complessità dei processi di coordinamento nel comportamento istituzionale (Schelling, 1960). A questi primi risultati si sono affiancati negli ultimi anni i risultati offerti dalle neuroscienze, le quali hanno permesso di cominciare a comprendere i processi mentali e di poterli rappresentare (Camerer, Loewenstein e Prelec, 2005; Kahneman e Frederick, 2002). Ciò che emerge è un quadro altamente complesso dei processi decisionali in cui le scelte sono il risultato dell'interazione fra i processi percettivi e il ragionamento consapevole¹².

L'analisi economica del diritto tradizionale non ha dimostrato grande propensione verso i contributi offerti dall'analisi cognitiva delle istituzioni. Una prima possibile motivazione può essere individuata nel fatto che il concetto di norma sociale, così come definito da Hayek (1952, 1960, 1962), a cui fa riferimento la teoria cognitiva delle istituzioni non coincide con la definizione di diritto oggetto di analisi della law and economics. Il concetto di norma di comportamento descritto da Hayek, infatti, si riferisce a regole e *routine* di comportamento che diventano “leggi” non in forza di un espresso provvedimento legislativo pianificato ma in virtù del fatto che i processi di selezione culturale che accompagnano la loro nascita ed evoluzione portano gli individui a percepirlle come norme di comportamento condivise e, quindi, le rendono atte ad essere codificate. L'analisi economica del diritto, al contrario, nella sua impostazione più tradizionale aveva, almeno alle sue origini, come obiettivo la valutazione dell'efficienza di singole e determinate norme legali propositive¹³. Il diritto in questa impostazione è qualcosa di esterno. Gli operatori del diritto, quindi non devo far altro che interrogarlo di volta in volta rispetto a specifici contesti decisionali.

Un'ulteriore spiegazione deriva dai diversi obiettivi che si prefiggono la teoria cognitiva delle istituzioni e la law and economics standard. Come si è detto, infatti, l'analisi cognitiva delle norme sociali ha obiettivi prettamente positivi e di comprensione profonda dei processi cognitivi che sottendono all'emergere di regole di comportamento, la law and economics, invece, affianca ai suoi intenti positivi una forte volontà propositiva e normativa volta a proporre soluzioni legislative atte a perseguire la massimizzazione del benessere sociale.

Infine, alla base della scarsa attenzione per l'approccio cognitivo da parte della law and economics può esserci una motivazione di carattere metodologico. Mentre l'approccio cognitivo è fortemente interdisciplinare, l'analisi economica del diritto, come si è visto, utilizza gli strumenti propri della teoria economica standard e trova nella formalizzazione matematica lo strumento principe per la descrizione dei suoi modelli normativi.

12 La distinzione tra ragione ed intuizione è descritta nelle scienze cognitive dalla “teoria dei processi duali” secondo la quale i processi decisionali sono l'esito di due componenti distinte e complementari quella razionale e quella intuitiva-emozionale (Kahneman e Frederick, 2002)

13 Per una approfondita analisi dei contrasti fra la teoria hayekiana delle istituzioni e la visione di Posner della law and economics si veda Posner (2003) e Zywicki e Sanders (2008).

Verso una Cognitive Law and Economics

Nonostante l'apparente distanza, l'analisi economica del diritto e l'economia cognitiva hanno molto in comune. Infatti per i sistemi giuridici è fondamentale capire i processi decisionali dei soggetti a cui le regole giuridiche sono destinate ad applicarsi. L'economia cognitiva, d'altro canto, volendo indagare i contesti in cui si svolge l'azione umana non può prescindere dal considerare le norme giuridiche che li caratterizzano.

Negli ultimi anni, una nuova *chance* per l'applicazione di un approccio realmente cognitivo all'analisi economica del diritto sembra essere offerta.

In primo luogo sono emersi rilevanti contributi, tra cui quello di Mitchell, che mettendo in luce i limiti dell'approccio *behavioral* nello spiegare le componenti cognitive del comportamento anche in ambito legale, sembrano indicare la strada per una ricerca che sia realmente interdisciplinare e fortemente empirica.

Riprendendo quanto messo in luce nel terzo paragrafo sembra possibile argomentare che l'approccio di Mitchell alla analisi economica del diritto abbia rilevanti punti di contatto con l'approccio cognitivo alle istituzioni economiche.

La critica fondamentale che quest'autore ha mosso alla *behavioral law and economics* riguarda la tendenza di questa disciplina a continuare a considerare in modo omogeneo gli individui sostituendo l'assunzione standard di razionalità olimpica con quella di *equal incompetence* (Mitchell, 2002a). Mitchell sottolinea la necessità di guardare all'eterogeneità degli individui le cui scelte sono il frutto non solo dell'interazione fra determinanti cognitive ed emozioni, ma sono dipendenti anche dal contesto sociale e ambientale in cui agisce e dalle esperienze personali degli agenti.

Come emerso nel paragrafo precedente l'assunzione fondamentale dell'economia cognitiva, da cui deriva la necessità di indagare i processi individuali di elaborazione delle informazioni, della conoscenza e delle preferenze, è proprio l'eterogeneità dei soggetti. In particolare la posizione di Mitchell riguardo all'assunzione di razionalità o irrazionalità degli agenti così come riguardo al ruolo del contesto e delle esperienze pregresse nelle scelte richiama molto da vicino il contributo di un autore a cui l'economia cognitiva fa ampiamente riferimento e il cui principale interesse di ricerca (i processi di scelta interdipendenti), seppur lontano dall'analisi del diritto vera e propria, rientra a pieno titolo nell'ambito della teoria cognitiva delle istituzioni in quanto permette di studiare come nell'interazione quotidiana gli individui riescano a sviluppare delle regole condivise di comportamento che sono atte a consolidarsi nell'uso ripetuto nel tempo (Schelling, 1960).

L'economia cognitiva delle istituzioni, cerca di raccogliere tanto i contributi teorici quanto i suggerimenti metodologici di questo autore (Ambrosino, 2006).

Così come Mitchell (2003a, 2003b), Schelling (1960, 1984) argomenta che ciò che veramente è importante non è etichettare gli agenti con una definizione di perfetta razionalità piuttosto che con quella di perfetta irrazionalità, quanto comprendere in quali circostanze emergano regolarità di comportamento (corrispondenti o meno all'assunzione di razionalità standard) e quali ne siano le motivazioni e le determinanti (Ambrosino 2007). L'autore sottolinea che è indispensabile tener conto che tanto la conformazione dell'ambiente così come il contesto decisionale e l'esperienza pregressa sono elementi determinanti nelle scelte interdipendenti. Per perseguire il suo obiettivo di ricerca Schelling utilizza e suggerisce la necessità di utilizzare il metodo sperimentale, poiché una teoria economica che sia corrispondente con la realtà può essere sviluppata solo attraverso un costante riscontro empirico. Sia l'idea di complessità dei processi di scelta che la posizione metodologica di questo autore sembrano molto vicine a quanto argomentato in Mitchell (2003b). In questo articolo Mitchell suggerisce la necessità di procedere a livello empirico a mappare il comportamento individuale nei contesti legali. Questo tipo di analisi, infatti, sembra necessaria al fine di poter evidenziare la complessità cognitiva e la diversità dei processi di *decision-making* degli individui in contrapposizione alla tendenza della *behavioral law and economics* di uniformare gli agenti attraverso la metafora della “miseria cognitiva”¹⁴ e l'assunzione di *equal incompetence*.

Un altro aspetto dell'approccio di Mitchell all'analisi economica del diritto che sembra in sintonia con l'approccio cognitivo riguarda gli obiettivi della ricerca. Quest'autore, infatti suggerisce la necessità almeno in questa fase di usare molta cautela rispetto alle finalità normative della *law and economics*. Due sono le motivazioni alla base di questa idea: in primo luogo, vi è la necessità per la disciplina, almeno in questa fase, di comprendere in profondità i processi decisionali per poter arrivare alla formulazione compiuta di una teoria del comportamento da usare come base per un eventuale analisi normativa. Un secondo motivo per suggerire questa cautela è dato dai rischi connessi con le politiche o gli interventi normativi di tipo paternalistico¹⁵ (2003b). L'obiettivo normativo della *behavioral law and economics*, suggerendo la necessità di politiche legislative capaci di ridurre se non eliminare i *bias* cognitivi dal comportamento degli individui, porta necessariamente a limitare la libertà di scelta degli agenti. Sebbene molti autori argomentino la possibilità di sviluppare forme di paternalismo asimmetrico o *libertarian paternalism* (Sustein e

14 Con questa definizione le scienze cognitive fanno riferimento alla tendenza degli individui in determinati contesti decisionali ad utilizzare euristiche e scorciatoie cognitive, che possono essere causa di errori (Fiske e Taylor, 2006), per prendere le loro decisioni. L'analisi economica del diritto utilizza questo concetto in sintonia con quella che Mitchell definisce *equal incompetence assumption*.

15 Il dibattito sull'opportunità e sui rischi e gli effetti di politiche legislative paternalistiche è molto acceso nella *law and economics* ed in particolare nella *behavioral law and economics*. L'idea a sostegno del paternalismo è che il legislatore imponendo set di regole predeterminate può contribuire ad aumentare il benessere sociale meglio che la libera azione individuale.

Thaler, 2003a, 2003b) volte a creare benefici per quegli individui che effettivamente sono soggetti a errori cognitivi mentre non comportano costi per coloro che ne sono esenti, rimane un forte scetticismo sulla necessità e sulla effettiva possibilità di privilegiare il benessere sociale rispetto alla libertà individuale, e sulla reale capacità di questo tipo di politiche di eliminare gli effetti degli errori cognitivi senza imporre recare danno ai soggetti che non sono vittime di quei determinati errori.

L'economia cognitiva, d'altra parte, volendo scardinare l'assunto standard di perfetta razionalità attraversa una fase iniziale in cui è importante muoversi con cautela verso gli obiettivi normativi. I recenti sviluppi delle neuroscienze hanno permesso di cominciare a descrivere la complessità della mente umana ma ancora molto rimane da scoprire prima di poter costruire un modello delle scelte economiche compiuto capace di supportare politiche normative efficaci.

Secondo quanto argomentato da Jolls e Sunstein (2006), lo sviluppo di politiche legali di *debiasing through law* rappresenterebbe un importante passo in avanti verso la possibilità di produrre norme di diritto che tengano conto dell'eterogeneità degli agenti, migliorando gli esiti dell'azione dei soggetti che manifestano qualche tipo di bias cognitivo e lasciando, invece, completa libertà di scelta a coloro che non sono in quel determinato ambito decisionale affetti da errori, riuscendo, per altro, a non imporre su questi ultimi costi significativi derivanti da una eventuale costrizione della loro libertà (Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue e Rabin, 1993,1995). Tuttavia l'idea di questi autori è quella di sviluppare, laddove possibile, regole giuridiche che proteggano gli agenti dai loro comportamenti *biased* senza limitare la libertà di coloro che non sono soggetti ad errori. Un'altra modalità attraverso cui si potrebbe arrivare al risultato voluto, tuttavia, può essere individuata nello sviluppare strumenti che rendano gli individui consapevoli degli errori in cui potrebbero incorrere. La strada dell'interazione tra economia cognitiva e analisi economica del diritto è ancora tutta da percorrere ed è molto difficile allo stato attuale comprendere quali possano essere le prospettive e i risultati di questa interazione. Per quanto, l'economia cognitiva sia ancora lontana dal poter formulare modelli normativi convincenti essa sembrerebbe avere grandi potenzialità per poter contribuire in futuro allo sviluppo di politiche dell'ultimo tipo proposto, che tengano conto dell'eterogeneità degli individui e della complessità dei loro processi decisionali, senza necessariamente implicare limiti stringenti la libertà di scelta degli agenti. Alla luce di alcuni recenti lavori neuroscientifici (Adolphs, 2001, 2002; Busey e Loftus, 2006) che si avvicinano all'ambito del diritto e che cominciano a chiarire il ruolo delle diverse aree cerebrali nella formulazione di giudizi morali e della cognizione sociale nei processi di interazione individuale, sembrerebbe possibile suggerire che l'approccio cognitivo possa nel tempo arrivare attivamente al tentativo di diffondere una maggiore consapevolezza della complessità delle determinanti del comportamento individuale e, quindi, possa contribuire ad sviluppare una maggiore attenzione nella

formulazione di scelte da parte degli agenti¹⁶ e delle politiche legali da parte dei regolatori.

Riferimenti Bibliografici

Adolphs . Et al. (2007), Damage to the Prefrontal Cortex Increase Utilitarian Moral Judgment, *Nature*, 446:908-911

Adolphs R., (2001), The Neurobiology of Social Cognition, *Opinion in Neurobiology*, 231_239

Ambrosino A, (2006), Verso una Teoria Cognitiva delle Istituzioni Economiche, Ph.D. Dissertation, Dipartimento di Economia Cognetti De Martiis, Università di Torino.

Ambrosino A., (2007)*Rationality as a Collection of attributes: links between Schelling and Elster*, working paper del Centro studi sulla Storia e I Metodi dell'Economia "Claudio Napoleoni", n 4.

Andersen J et al., (1993), Evaluation of Auditor Decisions: Hindsight Bias Effects and the expectation Gap, *Economic Psychology*, 711-730

Babcock L., Loewenstein G., Issacharoff S., (1997), Debiasing Biased Litigants, *Law and Social Inquiry*, 22: 913-25

Babcock L., Loewenstein G., Issacharoff S., Camerer C., (1995), Biased Judgment of fairness in Bargaining, *The American Economic Review*, 5:1337-43

Baum, L. (1998), *The Puzzle of Judicial Behavior*, Ann Arbor: University of Michigan Press

Busey T.A. e Loftus G.R. (2006), Cognitive Science and the Law, *Trends in Cognitive Science*, 11(3), 111-117

Camerer C., (2007), Neuroeconomics: Using Neuroscience to Make Economic Predictions, *The Economic Journal*, 117: c26-c42

Camerer C., (2008), The Potential of Neuroeconomics, *Economics and Psychology*, 24:369-379

Camerer C., Loewenstein G. e Prelec D., (2005), Neuroeconomics: How Neuroscience can Inform Economics, *Journal of Economic Literature*, 43:9-64

Ellsworth P. C. e Mauro R., (1998), Psychology and Law, *Handbook of Social Psychology*, D. T. Gilbert, S., T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*, (4th Ed., Vol. 2, pp. 684-732). New York: McGraw-Hill.

Fiske S. T. e Taylor S.E., (2006), *La Cognizione Sociale*, il Mulino

Hanson J. D., Kysar D.A., (1999), Thaking Behaviorism Seriously: Some Evidence from Market Manipulation, *Harvard Law Review*, 112:1420-572

Hayek, F.A. (1952a), *The Sensory Order*, Chicago: Chicago University Press

¹⁶ Busey e Loftus (2006), analizzando i problemi cognitivi che emergono nell'ambito delle procedure di riconoscimento post evento da parte dei testimoni oculari di atti criminosi, mettono in luce come le condizioni fisiche in cui avviene questo test possono comportare errori gravi, tanto gli aspetti cognitivi che sociali dell'ambiente andrebbero considerati per poter arrivare ad individuare un corretto, o meno bias, modo di procedere in situazioni di questo tipo.

Hayek, F.A. (1952b), *The Counterrevolution of Science: Studies in the Abuse of Reason*, Indianapolis: Liberty Press

Hayek, F.A. (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago: Chicago University Press

Hayek, F.A. (1988b), *Conoscenza Mercato e Pianificazione*, Bologna: Il Mulino

Hodgson G. M. (2004a), "Reclaiming Habit for Institutional Economics", *Journal of Economic Psychology*, 25: 651-660

Innocenti A. (2009), *L'Economia Cognitiva*, Carocci

Jolls C. (2007), *Behavioral Law and Economics*, Diamond P. (2007), *Economic Institutions and Behavioral Economics*, Princeton University Press

Jolls C. e Sunstein C. R., (2006), Debiasing Through Law, *Journal of Legal Studies*, 35:199-241

Jolls C., Sunstein C. R., Thaler R., (1998), A Behavioral approach to Law and Economics, *Stanford Law Review*, 50:1471-1552

Kahneman D. e Frederick S., (2002), Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment, Gilovich T. et al (eds.), *Heuristics & Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge University Press

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H., (1986), Fairness as a Constraint of Profit Seeking: Entitlements in the Market, *American Economic Review*, 76: 728-41

Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H., (1990), Experimental Test of Endowment Effect and the Coase Theorem, *Journal of Political Economy*, 98: 1325-48

Kahneman D., Tversky A., (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47:263-91

Kelman, M. (1979), Consumption Theory, Production Theory, and Ideology in the Coase Theorem, *CAL. L. REV*, 52: 699.

Kennedy D. (1981), Cost-Benefit Analysis of Entitlement Problems: A Critique, *STAN. L. R.* 33:387

Korobkin R. B., Ulen T.S., (2000), Law and Behavioral Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics, *Cal L. Review*, 88:1051-86

Korobkin R., (1998), The Status Quo Bias and Contract Default Rules, *Cornell Law Review*, 83:608-87

Loewenstein G., Issacharoff S., Camerer C., Babcock L., (1993), Self-serving assessments of Fairness and Pretrial Bargaining, *The Journal of Legal Studies*, 22: 135-159.

MERLO, A. AND SCHOTTER A. (1999), [A Surprise-Quiz View of Learning in Economic Experiments](#), [Games and Economic Behavior](#), 28(1), 25-54.

- MERLO, A. AND SCHOTTER A. (2003), [Learning by not doing: an experimental investigation of observational learning](#), *Games and Economic Behavior*, 42(1), 116-136.
- Mitchell, G., (2002a), Why Law and Economics' Perfect Rationality Should not Be Traded for Behaviorla Law and Economics' Equal Incompetence", *Georgetown Law Journal*, 91: 67-167
- Mitchell, G., (2002b), Thinking Behavioralism too Seriously? The Unwarranted Pessimism of the New Behavioral Analysis of Law, *William and Mery Law Review*, 43: 1907-2021
- Mitchell, G., (2003a), Tendencies Versus Boundaries: Levels of Generality in Behavioral Law and Economics, *Vanderbilt Law Review*, 56: 1781-1812
- Mitchell, G., (2003b), Mapping Evidence Law, *Michigan State Law Review*, 1065-1148
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press
- North D. (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5: 97-102
- North D. (1994), "Economic performance through Time", *American Economic Review*, 84: 359-68
- North, D. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton: Princeton University Press
- Posner R., (2003), *Law Pragmatism and Democrecy*, Harvard University Press
- Rizzello S., (1997), *L'Economia della Mente*, Laterza
- Rizzello, S., Turvani, M. (2000), "Institution Meet Mind: The Way out of an Impasse", *Constitutional Political Economy*, 11:1 65-180
- Rizzello, S., Turvani, M. (2002), "Subjective Diversity and Social Learning: A Cognitive Perspective for Understanding Institutional Behavior", *Constitutional Political Economy*, 13: 201-214
- Rowely, C. K. (1989), Public Chioice and the Economic Analysis of Law, in N. Mercuro (ed.), *Law and Economics*, Boston: Kluwer Accademic Publisher, 123-73.
- Schelling T.C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Schelling T.C. (1984), *Chioice and Consequence*, Harvard University Press
- Schotter, A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press
- Schotter, A. (1986), "The Evolution of Rules", in Langlois, R. N. (Ed.), (1986), *Economic Processes: Essay in The New Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press
- Sustein C. R., (1999), Behavioral Law and Economics: A Progress Report, *American Law and Economics Review*, 1(1/2): 115-157
- Tetlock P.E., Mitchell G., (2008), Calibrating Pregiudice in Milliseconds, *Social Psychology Quaterly*, 12:71

Thaler R.H., (1996), Doing Economics without Homo Economicus, in Medema S. G., Samuels W.J. (eds), *Foundations of Research in Economics: How do Economists do Economics*, 227-37, Elgar

Ulen T. (2001), Evolution Human Behavior and law: A response to Owen Jones's Dunwoody Lecture, *Florida Law Review* 53(5): 931-46

Williamson, O.E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, 38: 595-613

Zywicki T. J. e Sanders A.B. (2008), Posner, Hayek, and the Economic Analysis of Law, *Iowa Law Review*, 93:559-603